Comisión de Transporte, Comunicaciones y Obras Públicas
S/C

Versión Taquigráfica N° 56 de 2005

ASOCIACIÓN DE EMPLEADOS DE UAIR

Delegación

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 3 de mayo de 2005

(Sin corregir)

PRESIDE: Señor Representante Julio Fernández, Vicepresidente.

MIEMBROS: Señores Representantes Juan José Domínguez y Jorge Schiappapietra.

DELEGADOS DE SECTOR: Señores Representantes Eduardo Brenta y Jaime Mario Trobo.

INVITADOS: Por la Asociación de Empleados de Uair, señores Franco Dono, Presidente; Silvana Esteban, Silvana Osores, Ximena Outeda, Federico Romano y Mario Scotti.

SEÑOR PRESIDENTE (Fernández).- Habiendo número, está abierta la reunión.

Esta Comisión tiene mucho gusto en recibir a las señoras Silvana Esteban y Silvana Osores, delegadas por las azafatas, señora Ximena Outeda, delegada por el departamento administrativo, y a los señores Franco Dono, delegado del área técnica de tierra y de mantenimiento, Federico Romano, delegado por el personal administrativo, y Mario Scotti, delegado por los pilotos, todos integrantes de la Asociación de Empleados de Uair.

SEÑOR DONO.- Nosotros formamos la Asociación de Empleados de Uair hace poco tiempo. Era algo que veníamos estructurando desde antes pero que apresuramos debido a la urgencia del caso que tuvimos. Nuestro Presidente y nuestro Secretario no pudieron concurrir porque en este momento se encuentran participando de otras reuniones. Vamos a intentar transmitir con la mayor certeza posible cuál es nuestra opinión y nuestras intenciones.

Como ustedes sabrán, Uair es una empresa que entró en el mercado hace casi dos años; se trata de un mercado muy competitivo, tanto en la región como en el mundo. Apostamos a traer al Uruguay algo hecho por uruguayos total e íntegramente. No fue fácil formar este empresa aérea porque no existía nada. Todo lo hicimos nosotros, desde comprar el papel hasta tener dos aviones volando en las mejores condiciones de seguridad que pueda exigir OACI, la Organización de Aviación Civil, y todas las reglamentaciones aeronáuticas del país. Eso implicó que quienes empezamos a trabajar al principio trajéramos gente y se

formara un grupo de trabajo compuesto por ciento setenta personas vinculadas en forma directa y por más de sesenta en forma indirecta. Como dije anteriormente, este es un mercado muy competitivo. Para notarlo no hace falta más que mirar lo que está pasando en Argentina, Brasil y Paraguay, socios del MERCOSUR. La aviación paraguaya desapareció por completo, ya no existe más un avión paraguayo, salvo excepciones. Todo fue absorbido por la aviación brasileña. Eso también está pasando con Argentina. Lan Chile compró a LAFSA, Líneas Aéreas Federales Sociedad Anónima, que es una fusión de otras líneas aéreas que competían en su momento con Aerolíneas Argentinas. A esta empresa, dicho sea de paso, tampoco le va muy bien. Actualmente, los chilenos están abarcando el mercado aéreo, los cielos de toda la región oeste de América. Por el momento, nosotros quedamos independientes, tratando de competir con lo poco que tenemos y aportando nuestro conocimiento a la aviación nacional que es, en definitiva, lo que los trabajadores aéreos queremos lograr: que se cree una aviación nacional fuerte, capaz de competir en forma unida, sin egoísmos internos, hacia el exterior.

Trajimos una empresa de bajo costo, lo que requirió mucho esfuerzo de parte de sus integrantes, porque los gastos son controlados al mínimo. De hecho, si bien tenemos deudas -no nos ha ido bien por factores con los que no contábamos-, seguimos compitiendo sin pedirle un solo peso al Estado ni al pueblo uruguayo. Es más, jocosamente, comentamos con mis compañeros cuándo alguien le sacó más de US$ 10:000.000 a los ingleses; por lo general, siempre se dio lo contrario.

Nuestra idea no es atacar a la otra empresa aérea del país, aunque de eso sólo quede la historia porque la bandera uruguaya que vuela por los cielos parece que dijera: "Ordem e progresso" y que no brillara más el sol. Basta con levantar el teléfono para notar que le contestan: "PLUNA Varig". Varig ha absorbido todo lo que teníamos y lo que se hacía en Uruguay, ha desmantelado la aviación comercial uruguaya. Así lo entendemos y tenemos pruebas para demostrarlo. De todos modos, no es el tema por el que vinimos acá.

Nosotros somos capaces de aportar lo que en su momento, hace diez años, quiso aportar Varig a PLUNA: el "know how". Desde 1995 Varig está en PLUNA y ahora, faltando unos meses para terminar, se ve que la gestión no fue muy positiva, más bien todo lo contrario. Ahora tiene más aviones y menos gente. Cuando se legisló para que PLUNA se convirtiera en una sociedad anónima se había argumentado que el Estado no podía gastar más plata en esa empresa porque hacía falta llenar de leche las mamaderas del Pereira Rossell; sin embargo, en este momento, se sigue gastando. Nosotros queremos apostar a una fusión -o como se quiera llamar- para que todos los trabajadores aéreos del Uruguay creen una verdadera compañía aérea. No nos oponemos a que la siga controlando el Estado pero que se haga en forma efectiva y que intervenga gente idónea en el tema. A tales efectos, tenemos varios planteos técnicos específicos sobre cómo hacer funcionar una aviación integrada por actores uruguayos y queremos ser escuchados. Creemos que ello es posible. De hecho hace poco más de diez años existía en el país esa posibilidad; inclusive, se había manejado y se había competido con grandes empresas no sólo regionales sino también de Estados Unidos. Se quiso hacer grandes trabajos y apostar al país. Sin embargo, ocurrió otra historia. En este momento, quizás debido a malentendidos, el Estado uruguayo no es muy partidario de dejarnos seguir funcionando. Queremos que quede claro que no venimos a defender a la empresa sino a representar a los trabajadores. Creemos que todos los trabajadores tenemos la posibilidad de trabajar apostando a una empresa aérea nacional que compita en el MERCOSUR, en el exterior, inclusive, haciendo posible el sueño con el cual se inició Uair: ser una empresa aérea de bajo costo para que todos los ciudadanos puedan trasladarse por este medio que es el transporte del futuro. Hasta ahora sabemos que hay gente que ve el avión en películas, cuando es posible que llegue a subirse a uno. En estos dos años hemos vivido muy de cerca la pelea para seguir funcionando sin apoyo de nadie; lo hemos logrado y la gente que ha volado con nosotros puede asegurar que no es cierto eso de que somos malos porque cobramos poco. No, alguno puede subir con un refuerzo pero vuela muy cómodo, muy seguro y, en definitiva, vuela. Eso es lo que quieren muchos trabajadores de instituciones públicas y privadas que hacen negocios en aéreas a las que antes no se volaba como, por ejemplo, Rosario, Mendoza y Córdoba, ahora podían ir y venir en el día. Eso nunca se había explotado. Inclusive, se voló a Argentina a bajo costo. No le hicimos mal al resto de la aviación uruguaya, por el contrario, le hicimos bien. Hasta hace dos años era impensable volar a Buenos Aires por US$ 29 y ahora nosotros lo hacemos y no perdemos plata. La competencia también tuvo que bajar sus costos. Le abrimos los ojos, empezaron a traer nuevas aeronaves y pudieron bajar los costos. En definitiva, ¿a quién le hizo bien la competencia leal de Uair? Al ciudadano común que pudo empezar a volar más.

No queremos ser mezquinos ni egoístas. Vivimos en un país que quiere cambiar y vamos a intentar lograrlo. Lo que pretendemos es que se escuche en un ámbito técnico nuestro planteo. Ashmore es la empresa inglesa

a la cual nosotros le hemos estado pidiendo apoyo. Los trajimos al país y ahora están intentando comprar PLUNA. Hubo varias propuestas de negocio. La primera era que Uair y PLUNA trabajaran en forma independiente; la segunda era fusionarlas; la tercera -que hemos oído en corrillos- es que Uair desaparezca; no sabemos por qué. Queremos recordar que hay más de doscientas familias vinculadas a esta empresa. No es fácil encontrar mano de obra especializada en el tema. Si PLUNA puede seguir existiendo a través de la empresa Ashmore, nosotros queremos ser partícipes de ese nacimiento de PLUNA, o como se llame en el futuro. Queremos que sea una empresa uruguaya, que abarque a todos los trabajadores uruguayos y que, por supuesto, se nos tenga en cuenta.

SEÑORA OUTEDA.- Ashmore ha invertido mucha plata para que Uair siga funcionando. En una primera propuesta la fusión era posible, nosotros lo creemos así no sólo por la defensa de nuestros puestos de trabajo sino porque hay compañías que han acaparado la región. Uruguay, como país chiquito en el medio de dos grandes potencias, siempre queda relegado. Entonces, fusionar dos empresas en una estatal sería potenciar el mercado aeronáutico uruguayo para poder competir, por ejemplo, con lo que hoy es Gol en Brasil: una empresa que está pesando mucho, que empezó volando sólo en el interior del Brasil y hoy tiene frecuencias internacionales. Algo similar ocurre con Lan Chile en Chile y con Lan Argentina en la Argentina. Nuestra idea es no quedar fuera de esto. Uair fue la empresa que trajo al inversor, no sólo a quien pudiera invertir en Uair sino también salvar a PLUNA de la crisis en la que viene desde hace mucho tiempo para poder salir adelante entre todos.

SEÑOR SCOTTI.- Nos duele que las fuentes de trabajo se estén diluyendo y no sepamos qué está pasando.

El año pasado cuando la empresa comenzó a volar, el mensaje del Estado uruguayo era de políticas abiertas, competencia, y apertura a los inversores, porque se consideraba que era sano para la economía no dejar que sólo estuviera en el escenario una sola empresa monopólica sino que vinieran otras. Con esa idea se inició esta empresa pero no con una pesada infraestructura; eso a las empresas aéreas en los momentos de crecimiento les hace bien, pero cuando las crisis, que son un fenómeno cíclico, se producen, terminan dando grandes pérdidas. Queremos saber por qué se cambiaron las reglas de juego sobre la marcha. ¿Por qué a mitad de camino de haber solicitado líneas y haberlas obtenido con mucho esfuerzo, en plena Semana de Turismo se nos negaron siete frecuencias de Aeroparque diciendo que había que defender a PLUNA porque es la empresa de bandera? Nosotros también somos empresa de bandera porque los capitales son uruguayos, no son de ninguna otra parte. La bandera que figura es la nuestra. Entonces, ¿cuál es el mensaje que está dando el Gobierno en ese aspecto? ¿Cuáles son las políticas a seguir en el ámbito aeronáutico? Vamos a seguir; antes se habló de dar las líneas a Uair de forma lenta para observar si la empresa está cumpliendo todo lo que prometió, si está volando. Aclaro que se ha ido cumpliendo con mucho esfuerzo. La Dirección de Aviación Civil que depende del Ministerio de Defensa Nacional, conjuntamente con una Comisión, es la que otorga las rutas. Las más importantes para nosotros fueron Aeroparque -que da mucho rédito-, Santiago de Chile, San Pablo, y prácticamente demoraron un año en concederlas a nuestra empresa. Cuando se hizo y cuando estábamos a punto de conseguir catorce frecuencias de Aeroparque, el Estado aparece diciendo que tiene que defender a PLUNA y que no puede dar línea a todas las empresas. Evidentemente, en este caso el grupo inglés que está invirtiendo en Uair, dice que si esa es la política tiene que mirar a PLUNA con mejores ojos ya que esa situación va dando lugar a que PLUNA sea mejor negocio que Uair.

Además, si fue nuestro Presidente el que trajo a Ashmore al escenario actual y esta es la que está más interesada por las acciones de VARIG, no vemos con buenos ojos que nuestra empresa quede fuera del negocio ya que fue gracias a nosotros que todo esto se vino dando. PLUNA está en bancarrota y nuestra situación no es muy distinta, aunque ello se debe a distintos motivos que resultaría muy largo detallar. Pero uno de ellos fue la concesión tardía de esas rutas que son las más redituables, aunque en aquel momento se hizo en defensa de PLUNA. El Estado estaba dispuesto a entregarlas de a poco. La empresa cumplió los pasos que debía dar. Notamos que quien traba todo esto es el propio Estado uruguayo con su mensaje, puesto que, por un lado, dice que se deben traer inversores, que PLUNA debe salir adelante y, por otro, a nosotros que también somos una empresa de bandera uruguaya obviamente con una filosofía distinta -nosotros planteamos tarifas bajas, con poco servicio de a bordo; se reducen costos en ese aspecto para que no los pague el pasaje-, a mitad de camino, en una situación que no estaba muy bien, nos dice que esto no va más, que se corta.

Nosotros no podemos hacer negocios porque no hay ninguna empresa que venga a invertir cuando se está diciendo que el Estado no va a otorgar más línea a Uair, que va a apoyar a PLUNA, pues así lo dijo.

Este es uno de los reclamos que estamos haciendo. Nos preguntamos cuál es el sentido de cambiar las reglas de juego sobre la marcha, puesto que en otro escenario esto hubiera terminado como una fusión que evidentemente nos beneficia a ambos. Por otro lado, cuando todos los países están hablando de liberar los cielos, de que vengan todas las empresas -el mercado es un ida y vuelta; se deja entrar a alguien pero si a su vez permite el ingreso, por ejemplo, a Chile que tiene política de cielos abiertos, entonces, haría Chile, Iquique, Antofagasta-, nosotros queremos cerrar las puertas para defender, ¿qué? ¿a una empresa que está quebrada, que tuvo diez años de gestión ineficiente? Esto lo dijo el propio señor Bouza cuando ingresó en PLUNA. Es una realidad que esta empresa está en quiebra. Entonces, ellos dicen que hay que defenderla y que para ello no darán ninguna línea más. Yo creo que una empresa no se defiende así; hay que buscar otros mecanismos.

Evidentemente, si Ashmore entra en el escenario y está en juego con la compra de acciones de VARIG, recapitaliza, pone dinero, que es lo que necesitan las compañías, nosotros lo veremos perfecto porque no queremos que también PLUNA cierre pues nosotros tampoco tendríamos -en el supuesto caso de que Uair se liquide- una oportunidad de salir a trabajar. En el año 2001 cuando surgió esta empresa dejé un buen trabajo, volando para Lan Chile, y vine a trabajar a Uruguay. Este es mi caso personal, pero no es el único. Hay otras personas que también optaron por venir a trabajar, a apoyar un proyecto en Uruguay, y hoy estamos parados en este problema. Necesitamos el apoyo del Estado en el sentido de que obligue de alguna manera a las partes, en caso de que resulte el trabajo con Ashmore, para que la fusión exista. La Asociación de Funcionarios de Uair surgió para defender la fuente de trabajo en un escenario que nos cambió de la noche a la mañana, y todavía estamos tratando de reaccionar frente a todo esto.

SEÑOR ROMANO.- Quiero complementar lo que se ha señalado. Muchos, también yo, nos sentimos atraídos al comenzar a trabajar en la empresa por el hincapié que se hacía en un proyecto nacional que quería apostar al MERCOSUR. Cuando se utiliza la expresión "uniendo a la región" se apunta precisamente a eso. Además, se planteó un modelo de gestión de bajas tarifas y bajo costo. Al tener una flota de aviones del mismo tipo se abarata el costo de los repuestos ya que se compran por cantidad y en un solo lugar. En cambio, cuando los aviones son distintos al comprar los repuestos en distintos lugares se encarece el costo.

Comparto lo dicho en cuanto a que es posible fusionar ambas empresas rescatando lo mejor de los modelos de gestión en cada una. Reitero, es posible; no va a ser fácil.

Nuestra Asociación es hija de la necesidad. Al principio se trabajó con ímpetu, con fuerza, pero al día de hoy tenemos una situación muy deteriorada y angustiante porque no sabemos qué pasará con nuestra fuente de trabajo.

También se ha dicho que PLUNA está en la misma situación; inclusive, fue denunciado en junio de 2001 por la Presidenta del sindicato al decir que había un gerenciamiento ineficiente que colocó a la empresa en esa difícil situación.

Se ha manifestado la negativa a fusionar ambas empresas más que nada por parte de la Dirección de nuestra propia empresa. Esta Asociación es de empleados y nosotros queremos conservar la fuente de trabajo. La Dirección se arreglará por su parte. Se puede decir que el Estado no ha hecho fácil el camino pero la Dirección ha cometido algunos errores en materia de gerenciamiento. Entonces, la Asociación también surgió porque no recibíamos respuestas claras por parte de la Dirección, lo cual aumentaba la incertidumbre. Fue a partir de la formación de esta Asociación que accedimos a más información; inclusive, estamos gestionando una entrevista con el sindicato de PLUNA. Queremos sacar adelante esta situación con el menor costo social posible. Hablamos de ciento setenta trabajadores, pero hay un efecto multiplicativo si tenemos en cuenta el número de integrantes de sus familias.

No queremos perder nuestro trabajo. Personalmente ya estuve en el seguro de paro una vez y no tengo interés en volver a estarlo. Quiero trabajar, producir en mi país y no tener la necesidad de irme. Nosotros también tenemos la idea de hablar con el sindicato de PLUNA y fusionar a la empresa con la intervención del Estado e, inclusive, con la participación de los trabajadores en la gestión, en una actitud proactiva analizando cómo

se pueden hacer mejor las cosas. Sin embargo, al día de hoy nos encontramos con que de lo que menos se habla es de que vamos a tener el trabajo asegurado, así como nuestro lugar y participación en la instrumentación de una nueva empresa que va a contribuir al desarrollo aeronáutico.

SEÑOR DONO.- Cuando nosotros decimos que queremos aportar en una mesa de discusión técnica no sabemos si este es el ámbito o no, pero quisiera dar algunos datos para hacer una ilustración general.

Nosotros somos delegados de distintos sectores y cada uno puede aportar lo suyo; yo aporto en el mantenimiento. Tal vez los señores legisladores sepan que más del 40% del costo de una empresa aérea tiene que ver con el mantenimiento; otro 40% se destina a combustibles -ahora es algo más- y un 15% es para el pago de sueldo e instrucción de la tripulación, que es carísima y se hace en el exterior. Los márgenes de ganancia son ínfimos.

¿Qué pasó en el Uruguay hace diez años? Se desmanteló, primero, el mantenimiento. Lan Chile, que ahora es una empresa de primer nivel mundial, no hacía su mantenimiento, pero nosotros hace diez años lo realizábamos en Uruguay. Aquí se hicieron trabajos de inspecciones estructurales a nivel de fabricación de aviones y trabajos en los motores -lo que es un overhauling, un ajuste de motor- que implicaban al país un ahorro de más de US$ 1:000.000. En el país se hicieron veinticinco motores y no falló ni uno; ahora se están mandando a Brasil. En este momento se están mandando a Chile los trabajos que antes hacía PLUNA. Por tanto, estamos dando de comer a los de afuera, a pesar de que aquí hay mano de obra para hacerlo y puede volver a realizarse. Estamos hablando de ahorros de millones de dólares y de apostar a la inversión tecnológica del país; también es eso lo que queremos.

En este momento nosotros tenemos un contrato de mantenimiento con TAM. Cuando vino el Grupo Ashmore vio los números que habíamos hecho con TAM y quedó asombrado por lo barato que es. Eso lo podemos trasladar a la nueva empresa aérea y de esa manera eliminar los gastos en contratos de control de ingeniería y de parte de las tripulaciones porque se pueden hacer en el país. Tenemos el conocimiento para hacerlo y no solo lo posee Uair sino también PLUNA. Por eso queremos fusionarnos; no estamos en contra de los trabajadores de PLUNA y deseamos juntarnos.

Podemos dar ejemplos de números que resultan ilustrativos. Acá estamos hablando de componentes aeronáuticos que salen carísimos. Una rueda y un freno o cambiar una cubierta en una rueda de aviación en los aviones que tenemos nosotros, sale más de US$ 3.000 y lo estamos enviando al extranjero a pesar de que se puede hacer acá. Pero ni siquiera tenemos el apoyo de Puertas del Sur que nos brinde un hangarcito para hacer el trabajo.

SEÑOR TROBO.- No quiero interrumpir el desarrollo de la exposición, que además comprendo muy sometida a la angustia personal de lo laboral, pero a mi juicio hay un tema principal -por lo menos para mi manejo y el de la Comisión, porque tomar alguna medida respecto a esto significa empezar a realizar determinadas preguntas- y es identificar si la situación actual de la empresa Uair es resultado del no cumplimiento de un plan de desarrollo de la compañía en virtud de carencias de gerenciamiento, o de dificultades en la relación con la autoridad pública que concede las líneas de navegación. Esa es la primera pregunta que quiero realizar ya que deseo ir al centro del problema, porque ahora ustedes están planteando la fusión con PLUNA, que es una alternativa, pero otra solución es que PLUNA haga lo suyo y Uair también.

Pregunto esto para tener una visión más precisa sobre el tema porque nuestras propuestas irán por ese camino.

SEÑORA OUTEDA.- Creo que se trata de ambos elementos: en parte el mal gerenciamiento de la empresa por no saber administrar en forma correcta los fondos que se fueron invirtiendo y, por otro lado, una tranca en las rutas que a nosotros nos eran más rentables. Uair empezó solicitando todas las rutas pero las más rentables -que son Santiago de Chile, Aeroparque y San Pablo- nos las autorizaron casi un año después de que la empresa estuviera funcionando. De todas maneras, está demostrado por estadísticas que las empresas aéreas, en su funcionamiento normal, los primeros dos años de vida trabajan prácticamente a pérdida por el costo de la infraestructura de ponerlas en funcionamiento.

Por tanto, se trata de un mix de los dos elementos: por un lado el mal gerenciamiento de los fondos de inversión y, por otro, las trancas que hubo de parte del Estado.

¿Por qué hacemos tanto hincapié en la fusión con PLUNA? Porque cuando Uair trae al grupo Ashmore a invertir en nuestra empresa -obviamente que por una cuestión de costos- comenzamos a funcionar mejor y luego, a raíz del mal gerenciamiento, la empresa empieza a decaer. Ashmore está interesado en PLUNA y comienza a negociar con ella; en un primer proyecto Ashmore estaba interesado en fusionar estas dos empresas y luego, por alguna razón que desconocemos -aunque sabemos de dónde vienen las trabas para no fusionar las dos empresas- Uair queda fuera de esto. Nosotros creemos que no solamente quedan fuera 170 empleados sino, además, mucho personal capacitado, idóneo en el tema y que puede aportar a la aviación uruguaya un montón de conocimientos.

SEÑOR TROBO.- ¿Lo que ocurriría sería que PLUNA explotaría -con el nuevo socio Ashmore- todas las rutas que hoy está explotando Uair?

SEÑORA OUTEDA.- Exactamente.

SEÑOR TROBO.- Es decir que la única consecuencia que ustedes ven es que quedaría gente en la calle y PLUNA haciendo lo que hace Uair hoy en día.

SEÑORA OUTEDA.- Sí; Ashmore capitalizaría PLUNA, se fusionaría con los empleados de Uair y se armaría una nueva empresa. Ashmore ya tiene un plan de negocios armado que inclusive fue presentado al señor Ministro Rossi que está al tanto de esto. Entonces, esta es una salida viable para todos.

SEÑOR BRENTA.- Quiero hacer una pregunta porque no tengo esta versión ni otra demasiado profunda. Quisiera saber de dónde sale la información de que está descartada cualquier opción de las planteadas porque en realidad, por la escasa información que tengo sobre el tema, creo que no hay ninguna opción descartada; lo que hay es una negociación abierta en el marco de la de PLUNA, donde estarían este oferente -que es el grupo que ha financiado a Uair- y otros. Pero eso no implica ninguna decisión respecto a Uair ni, mucho menos, respecto a sus funcionarios.

Me parece que ustedes manejan algunas informaciones con cierto grado de certeza y sería bueno que la Comisión supiera su origen, porque no cierran con lo que nosotros conocemos.

SEÑOR SCOTTI.- No hay ningún papel que diga que en el negocio de Ashmore con PLUNA, Uair queda fuera; en realidad es todo lo contrario. Lo que sucede es que cuando uno escucha las palabras del Ministro de Transporte y Obras Públicas y las de la OFP -que salen en un semanario conocido-, observa que se trata de decir que hay que defender a PLUNA cortando las líneas de Uair. Nosotros no tenemos nada contra los trabajadores de PLUNA, pero creemos que Uair acá no tiene lugar. En todo caso, se dice que a medida que los vuelos fueran aumentando tal vez se pueda ir incorporando, en alguna medida, gente que ha estado trabajando en Uair, que durante un tiempo se quedaría sin trabajo. Esos son los mensajes que recibimos; no es que haya algo escrito con la firma de alguien.

Por otro lado, quería contestar la pregunta del señor Diputado Trobo que decía que muchas veces la gestión no ha sido buena. Pero nuestra empresa ha soportado cuatro auditorías, entre ellas de Price, del Grupo Marsans y del propio Grupo Ashmore. Se hicieron cuatro auditorías y en ninguna de ellas saltó que llegó la plata y alguien se la puso en el bolsillo; todo lo contrario. Todas las auditorías han mostrado que hay un déficit y una pérdida. Y aquí está la otra parte de la respuesta a la pregunta del señor Diputado Trobo; la situación hubiera sido distinta si a nosotros nos hubieran otorgado las principales líneas que PLUNA en su momento sabía que eran las más redituables, pero por distintas presiones y motivos nos fueron otorgadas al año de estar operando y con ciertas limitaciones; es decir que a mitad de camino se nos dijo: "No, ustedes no pueden tener 14 sino 7". Entonces, el problema de la adjudicación de las líneas es otra de las razones. No nos pongamos vendas en los ojos: hay problemas de gerenciamiento pero el Estado podría haber sido más rápido en gestionar esas líneas. Es más: a nosotros nos dieron las líneas de San Pablo pero estuvieron dos o tres meses para ser firmadas y ratificadas. Eso fue en setiembre u octubre del año pasado.

SEÑOR DOMÍNGUEZ.- Da la sensación de que el mercado no resistiría esta demanda de empresas. La pregunta es si hay suficientes pasajeros como para justificar la existencia de las distintas compañías, porque parece que en el fondo se está disputando el famoso "know how" de toda esta situación.

SEÑORA OUTEDA.- Durante mucho tiempo, PLUNA estuvo volando con casi un 90% de ocupación y llegó a estar con números en rojo. Creo que si una empresa se gerencia bien y si el plan de negocios que arma es realmente bueno, el mercado puede tener lugar para otra empresa. Como decía hoy, estamos compitiendo con grandes monstruos que tenemos alrededor, que están comiendo la región a nivel aeronáutico. Entonces, si Uruguay no hace algo urgentemente para poder armar una empresa sólida, bien manejada y gerenciada, que nos permita competir, por lo menos, a nivel regional, nos vamos a quedar sin una cosa y sin la otra. La respuesta a la pregunta del señor Diputado es que sí hay lugar. Es posible.

SEÑOR ROMANO.- Un caso claro es el de las empresas GOL y TAM con Varig. En el caso de San Pablo, comenzamos a operar el 29 de diciembre de 2003; es decir que recién se nos otorgó la frecuencia nueve meses después, y con respecto a Aeroparque y Santiago de Chile un año después.

SEÑOR TROBO.- Lo que me sorprendió fue lo relativo a las rutas entre Montevideo y Rosario, Mendoza y Córdoba. Francamente, creo que sería muy bueno para una empresa uruguaya dar servicio a esas ciudades argentinas cuando los argentinos, para salir de su país, deben ir a Aeroparque y trasladarse por tierra hasta Ezeiza. Con esas rutas hacia el exterior, a las que se debe acostumbrar a la gente, se sustentaría la posibilidad de hacer otra ruta, por ejemplo, Montevideo-San Pablo, es decir, traer gente de Mendoza a Montevideo y de aquí a San Pablo. Como ustedes no nombraron esas rutas sino solamente las más rentables, como Buenos Aires, Santiago de Chile y San Pablo, les pregunto acerca de esta posibilidad de traer gente de estas otras ciudades para llevarla hacia otro lado. De esta manera, Montevideo sería un centro de salida de gente de Argentina, que actualmente lo es en muy pocas circunstancias. Para nosotros, sería muy importante tener información al respecto.

SEÑORA OUTEDA.- En el plan de negocios está planteada esa posibilidad. Uair vuela con los Fokker que tienen capacidad para cien pasajeros. Inclusive, esas rutas, que PLUNA no quiso en ningún momento porque pensó que no eran rentables, se proyecta hacerlas con el ATR, que tiene cuarenta pasajeros. En es caso, sí sería rentable. Es muy cierto lo que dice el señor Diputado; hay muchos argentinos de esas zonas que deben hacer ese trasbordo, con los consiguientes costos. Para ellos venir en otra compañía hacia Montevideo o cualquier otro punto tiene un costo mucho más elevado son que si vienen directamente desde esos puntos a Montevideo.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos su presencia en la Comisión. Comprendemos su preocupación, porque la fuente de trabajo debe ser motivo de preocupación para todos. Por lo tanto, tomaremos en cuenta su planteo con la responsabilidad que corresponde, y posiblemente debamos mantener otro contacto con ustedes en algún momento, ya que este tema debe solucionarse en el menor tiempo posible.